

МАТУСОВА Олена,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Державного торговельно-економічного університету
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ORCID: 0000-0001-7998-3289

o.matusova@knute.edu.ua

АНДРЕЄВА Вікторія,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки і фінансів підприємства
Державного торговельно-економічного університету
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ORCID: 0000-0002-9529-0543

v.andryeyeva@knute.edu.ua

MATUSOVA Olena,

PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of Economics and Business Finance
State University of Trade and Economics
19, Kyoto St., Kyiv, 02156, Ukraine

ORCID: 0000-0001-7998-3289

o.matusova@knute.edu.ua

ANDRIEIEVA Viktoriia,

PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of Economics and Business Finance
State University of Trade and Economics
19, Kyoto St., Kyiv, 02156, Ukraine

ORCID: 0000-0002-9529-0543

v.andryeyeva@knute.edu.ua

ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Вступ. В Україні наразі малий та середній бізнес (МСБ) є основою економіки: він щороку додає приблизно 60 % доданої вартості. 2020 р. став черговим випробуванням для бізнесу через пандемію COVID-19, яка змусила підприємства залучати кредитні кошти.

Проблема. Пандемія виявила нові виклики як для суб'єктів МСБ, так і для кредиторів щодо цифрової трансформації власних бізнес-процесів.

Метою статті є визначення основних тенденцій кредитування малого та середнього бізнесу України в період пандемії та встановлення напрямів цифрової трансформації процесів кредитування МСБ.

Методи. В дослідженні застосовано загальнонаукові методи пізнання: аналізу і синтезу, індукції, дедукції, порівняння, системного підходу для виявлення особливостей цифрової трансформації кредитування, а також аналітико-статистичні методи для обґрунтування кредитування МСБ в період пандемії.

Результати дослідження. Дослідження виявило зростання частки кредитування суб'єктів МСБ за винятком мікропідприємництва в умовах пандемії. Встановлено, що така тенденція обумовлена зниженням процентних ставок за креди-

DIGITALIZATION OF LENDING TO SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Introduction. In Ukraine, small and medium-sized businesses (SMEs) are currently the backbone of the economy: they add about 60 % of value added each year. 2020 was another test for business due to the COVID-19 pandemic, which forced companies to borrow.

Problem. The pandemic has identified new challenges for both SMEs and creditors in digitally transforming their own business processes.

The aim of the paper is to identify the main trends in lending to small and medium-sized enterprises in Ukraine during the pandemic and to determine the ways for digital transformation of SMEs lending processes.

Methods. General scientific methods of analysis and synthesis, induction, deduction, comparison, a systematic approach to identify features of a lending digital transformation, as well as analytical and statistical methods to justify SMEs lending during the pandemic were applied in the study.

Results. The authors conclude that there is an increase in the share of lending to SMEs, except micro-enterprises during the pandemic. The study shows that current trend is specified by lower interest rates on loans (except micro-enter-

© Матусова О., Андреева В., 2022

Внесок авторів є рівнозначним.

Автори не отримували прямого фінансування для цього дослідження.

Matusova O., Andrijeva V. Dydzhitalizacija kredyтування malogo ta seredn'ogo biznesu. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo torovel'no-ekonomichnogo univ'erystyetu*. 2022. №1. S. 118-131. [http://doi.org/10.31617/1.2022\(141\)09](http://doi.org/10.31617/1.2022(141)09)

тами (крім суб'єктів мікропідприємництва, які характеризуються як найбільш ризикові). В умовах пандемії кредитування зазнало значних цифрових трансформацій (онлайн-заявки, спрощена процедура прийняття рішень, мобільні додатки, цифрові альянси).

Висновки. Загалом динаміка кредитування МСБ України в умовах пандемії свідчить про їх готовність до використання позикових коштів під час кризи. Пандемія стала рушійною силою цифрової трансформації кредитування МСБ з інноваційними підходами до надання послуг, обслуговування клієнтів, консалтингу, програмного забезпечення, цільових кредитних продуктів і відносин у цифрових альянсах.

Ключові слова: кредитування, малий та середній бізнес, цифровізація кредитування, цифрові послуги, процентні ставки.

JEL Classification: G29, M15, O33

Вступ. В Україні наразі малий та середній бізнес є основою економіки: у 2019 р. в країні налічувалося понад 380 тис. суб'єктів МСБ, що становить приблизно 99 % від загальної кількості підприємств. До МСБ також належить значна кількість роботодавців країни: на таких підприємствах працюють 4.8 млн осіб, що становить понад 75 % робочої сили [1]. Це підкреслює безперечний економічний вплив МСБ, який щороку додає до економіки приблизно 60 % доданої вартості. Розвиток сектора МСБ у країні є показником перспективних позитивних зрушень в економіці, інноваційного та сталого розвитку серед іншого завдяки тому, що він найпершим реагує на будь-які зміни в економічній ситуації. Проте й негативний вплив кризових чинників також найшвидше відбивається саме на цьому секторі. 2020 р. відзначився погіршенням загальної макроекономічної ситуації в світі, що миттєво відобразилося на функціонуванні МСБ: за рік через пандемію коронавірусу погіршилось фінансове становище близько 45 % українських підприємств, і найбільше постраждали від карантину представники малого бізнесу.

Зазвичай українські підприємці намагаються вирішувати проблеми переважно завдяки використанню власних коштів – здебільшого через високу вартість запозичень, що особливо актуально в умовах загального погіршення макроекономічних показників. Фінансування використовується для поповнення оборотних активів, основних інвестицій, розроблення та запуску нових продуктів чи послуг, найму та навчання працівників, рефінансування чи погашення зобов'язань.

Проблема. Фактично найбільший бізнес-сегмент української економіки намагається отримати доступ до кредитування для того, щоб розширюватися, залишатися конкурентоспроможними, а в деяких випадках – просто виживати в складних умовах. Позики залучаються

prises, which are characterized as the most risky). Lending has undergone significant digital transformations (online applications, simplified decision-making, mobile applications, digital alliances) in the context of the pandemic.

Conclusions. The dynamics of lending of SMEs in Ukraine during the pandemic indicates their readiness to use borrowed funds during the crisis. The pandemic has become a driver to the digital transformation of SMEs lending with innovative approaches to service delivery, customer service, consulting, software, targeted credit products and relationships within digital alliances.

Keywords: lending, small and medium business, digitalization of lending, digital services, interest rates.

здебільшого в національній валюті, зважаючи на негативний досвід валютних запозичень бізнесу у часи кризи 2007–2009 рр. Така тенденція переважає і в умовах пандемії.

Черговим випробуванням для бізнесу став 2020 р. через пандемію *COVID-19*, яка додатково змусила підприємства звертатися до банків для кредитування потреб у капіталі. Водночас пандемія виявила нові виклики, що постають як перед суб'єктами МСБ щодо можливості доступу до кредитних ресурсів, так і перед кредитними установами щодо забезпечення цифровізації власних бізнес-процесів і задоволення зростаючого попиту на кредитні ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку малого та середнього бізнесу в Україні традиційно присвячена велика кількість наукових праць. Зокрема, кредитування МСБ досліджується такими вітчизняними вченими, як Н. Волкова, К. Свірідова [2], Н. Погореленко [3], В. Романишин, Г. Уманців [4]; цифровим трансформаціям бізнес-процесів присвячено праці А. Мазаракі, С. Волосович [5], М. Диби [6], В. Верби [7], О. Гусевої [8]; на цифровізації кредитування зосередили увагу Ю. Оніщенко [9], В. Коваленко [10], Я. Шмуратко [11] та ін. Проте дослідження сконцентровано здебільшого або на цифрових трансформаціях банківського сектора загалом, або на програмах кредитної підтримки МСБ, питання ж розвитку кредитування з урахуванням особливостей його цифровізації в умовах пандемії не вирішено.

Метою статті є визначення основних тенденцій кредитування малого та середнього бізнесу України в період пандемії та встановлення напрямів цифрової трансформації кредитування МСБ.

Методи. У дослідженні застосовано загальнонаукові методи пізнання: аналізу та синтезу, індукції, дедукції, порівняння, системного підходу для виявлення особливостей цифрової трансформації кредитування, а також аналітико-статистичні методи та порівняння для обґрунтування кредитування МСБ у період пандемії. Для формулювання висновків використано метод узагальнення.

Результати дослідження. За 2018–2020 рр. частка кредитних коштів у ресурсах українських підприємств зросла з 22.7 % до 31.1 % [12]. Таке збільшення обумовлено тим, що 2018 р. був економічно нестабільним через світову економічну кризу та падіння темпів зростання економіки Китаю, який для України є найбільшим торговим партнером. Відтак підприємства не мали змоги генерувати необхідний прибуток, щоб його реінвестувати. В Україні МСБ недоотримував фінансування, що обмежувало його можливості для розвитку. За таких умов саме кредит є найбільш гнучкою формою задоволення тимчасових потреб підприємства в грошових коштах [3].

Від липня 2020 р. спостерігається зменшення загального обсягу кредитів, наданих депозитними корпораціями (крім НБУ) нефінансовим корпораціям на 57 257 млн грн або на 7.34 % (з 780 000 млн грн

до 722 715 млн грн станом на лютий 2021 р.) [12]. Така тенденція пов'язана здебільшого зі значним зниженням кредитування суб'єктів мікропідприємництва: на 40 677 млн грн або на 15.8 % у лютому 2021 р. відносно відповідного періоду попереднього року, при збільшенні кредитування за цей період на 4 488 млн грн або на 2.03 %.

Тенденція до зниження кредитування саме суб'єктів мікропідприємництва значною мірою обумовлена спалахом *COVID-19*, який спричинив скорочення діяльності або взагалі її призупинення. Скорочення обсягу кредитування суб'єктів мікропідприємництва зумовило зменшення його частки в загальному обсягу на 4.88 % [12]. Натомість кредитування інших нефінансових корпорацій зросло: найбільша частка притаманна суб'єктам великого підприємництва (річне зростання на 1.27 %), дещо менша – суб'єктам середнього підприємництва (+3.04 % за рік), найменша частка – суб'єктам малого підприємництва без мікропідприємств (зростання на 0.57 %) (рис. 1).

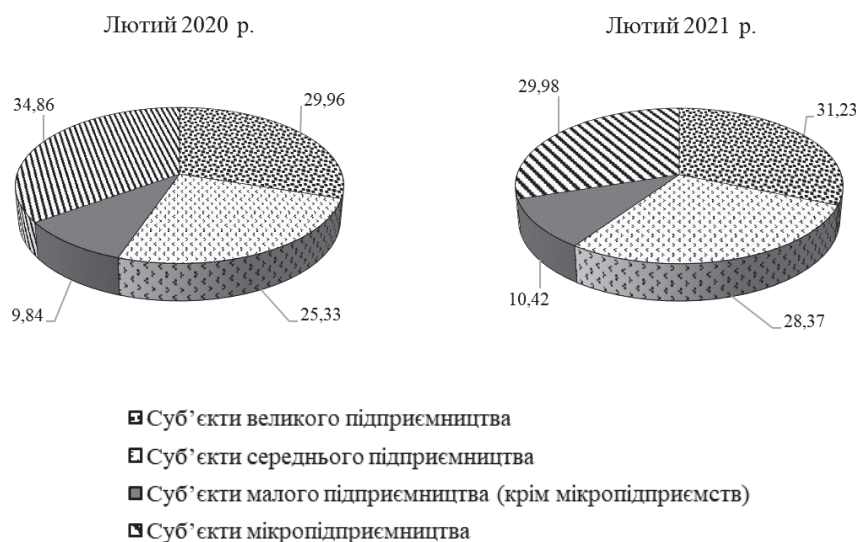


Рис. 1. Структура кредитів, наданих депозитними корпораціями (крім НБУ) нефінансовим корпораціям за розміром суб'єкта господарювання, %

Джерело: розроблено авторами за [12].

За видами валют кредитів, наданих депозитними корпораціями нефінансовим корпораціям, більша частка припадає на національну валюту – 57.70 % у лютому 2021 р., що на 1.23 % більше ніж у відповідному періоді попереднього року [12].

Стосовно наданих кредитів за строками погашення загалом, то станом на лютий 2021 р. більше половини припадає на кредити до 1 року – 50.58 %, а менша – на кредити більше 5 років (15.92 %), що пов'язано зі збільшенням ризику неповернення довгострокових кредитів [12]. Частка кредитів терміном до 1 року превалює у всіх суб'єктів господарювання незалежно від розмірів, але найбільшою є у суб'єктів

середнього підприємництва. Крім того, найбільша частка наданих кредитів від 1 до 5 років також притаманна суб'єктам середнього підприємництва, а найбільша частка кредитів строком більше 5 років – суб'єктам малого підприємництва (крім мікропідприємств) та мікропідприємствам (табл. 1).

Таблиця 1

**Частка кредитів, наданих депозитними корпораціями (крім НБУ)
нефінансовим корпораціям, за розміром суб'єкта господарювання
та строками погашення, %**

Суб'єкт господарювання	Строк погашення	2017	2018	2019	Березень 2020	Червень 2020	Вересень 2020	Грудень 2020	Січень 2021	Лютий 2021
Велике підприємництво	До 1 року	42.77	49.70	49.18	47.69	47.52	47.77	47.29	47.55	48.12
	Від 1 до 5 років	34.82	29.26	29.70	32.06	32.15	32.64	32.95	33.30	32.35
	Більше 5 років	22.41	21.04	21.11	20.25	20.33	19.59	19.76	19.15	19.53
Середнє підприємництво	До 1 року	43.22	51.71	50.26	48.51	48.68	50.34	49.75	51.44	52.21
	Від 1 до 5 років	38.56	31.51	32.95	38.05	38.41	37.55	38.75	37.43	36.43
	Більше 5 років	18.22	16.78	16.78	13.43	12.91	12.12	11.50	11.14	11.36
Мале підприємництво (крім мікропідприємств)	До 1 року	41.84	45.54	45.23	44.38	46.52	43.58	42.21	44.02	41.64
	Від 1 до 5 років	33.46	32.74	32.84	34.07	29.24	29.99	29.69	31.21	31.95
	Більше 5 років	24.69	21.73	21.92	21.55	24.23	26.44	28.10	24.77	26.41
Мікропідприємництво	До 1 року	44.70	46.87	47.84	47.50	45.46	45.25	45.76	43.77	45.23
	Від 1 до 5 років	26.47	23.57	23.53	23.26	25.57	27.24	27.20	28.00	27.69
	Більше 5 років	28.83	29.55	28.62	29.24	28.97	27.51	27.04	28.22	27.08

Джерело: розроблено автором за [12].

Стосовно загальної відсоткової ставки за новими кредитами нефінансовим корпораціям спостерігається тенденція до її зниження: з 16.1 % у 2018 р. до 10.3 % у 2020 р. Проте, починаючи з січня 2021 р. до березня 2021 р., загальна процентна ставка мала тенденцію до збільшення до 12.9 %, а далі спостерігалось зниження до 8.4 % у квітні 2021 р. [12]. Зниження відсоткових ставок сприяє залученню кредитних коштів суб'єктами господарювання. Так, за результатами 2020 р. обсяг нових кредитів, залучених нефінансовими корпораціями, збільшився на 81 641 млн грн або на 3.05 % відносно попереднього року, але у січні-лютому 2021 р. обсяги нових кредитів зменшуються, тобто вітчизняні підприємства недоотримують фінансування, що обмежує можливість їх виживання в умовах пандемії.

У національній валюті загальна процентна ставка знизилася з 18.1 % у 2018 р. до рекордних 8.4 % у лютому 2021 р. Найвищою процентна ставка була для суб'єктів мікропідприємництва та малого підприємництва без мікропідприємств, що пов'язано з найвищим ризиком їх неповернення у зв'язку з великою ймовірністю припинення діяльності в умовах карантину (рис. 2).

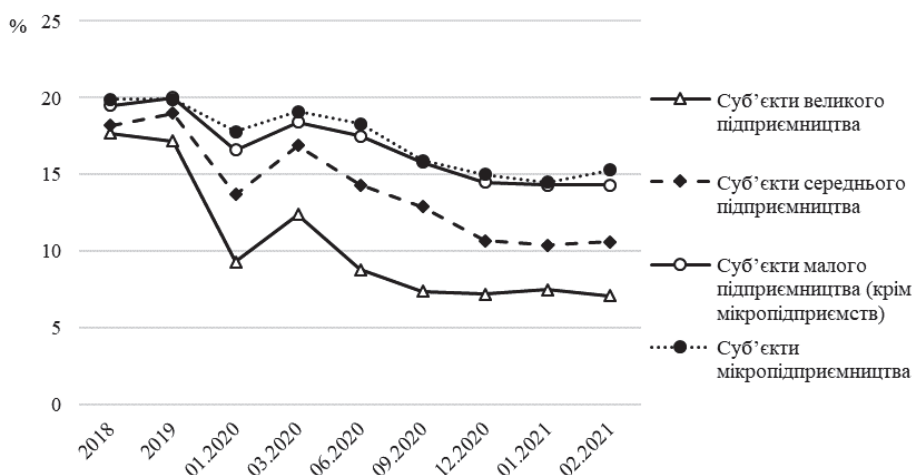


Рис. 2. Процентні ставки депозитних корпорацій (крім НБУ) за новими кредитами в національній валюті нефінансовим корпораціям за розміром суб'єкта господарювання

Джерело: розроблено авторами за [12].

Зниження загальної процентної ставки було характерним і для нових кредитів нефінансовим корпораціям в іноземній валюті (рис. 3).

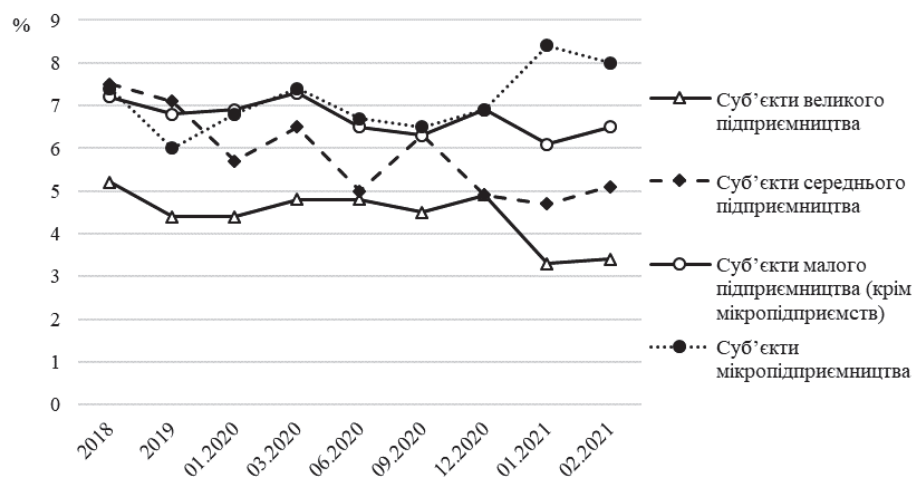


Рис. 3. Процентні ставки депозитних корпорацій (крім НБУ) нових кредитів нефінансовим корпораціям в іноземній валюті за розміром суб'єкта господарювання

Джерело: розроблено авторами за [12].

Процентна ставка в іноземній валюті не має чітко визначеної тенденції зміни відповідно до розмірів суб'єктів господарювання (на відміну від ставки в національній валюті). Але найвищою, як і у випадку з національною валютою, вона була для суб'єктів мікропідприємництва (6–8 %) та суб'єктів малого підприємництва без мікропідприємств (6.1–6.9 %), що також обумовлено найбільшим ризиком їх неповернення в умовах пандемії.

Основними джерелами кредитування малого та середнього підприємництва в Україні є банківські установи та кредитні спілки. Кожне з них має свої переваги та недоліки, які особливо гостро відчуються бізнесом в умовах пандемії.

Так, через банківські установи суб'єкти підприємництва можуть залучити як безпосередньо кошти фінансової установи, так і кошти міжнародних фінансових організацій. Проте банківський сектор ускладнив умови отримання кредиту, особливо для МСБ. Мікробізнес і стартапи в цьому випадку мають ще менше шансів на схвальну відповідь від банку. Позичальник повинен мати чисту кредитну історію, всю необхідну фінансову звітність, його бізнес повинен успішно функціонувати упродовж тривалого часу, а найголовніше – здобувач (здебільшого) повинен надати заставу. Мікропідприємство може отримати кредит без застави як фізична особа. Проте ставки по таких кредитах вищі, ніж для інших суб'єктів підприємництва. Процентні ставки за програмами міжнародних фінансових організацій, зазвичай, істотно нижче банківських, проте отримати позику можуть лише компанії, що мають чисту кредитну історію і можуть надати бездоганну фінансову документацію. Також бізнес повинен відповідати вимогам певної кредитної програми. Альтернативою банкам можуть бути кредитні спілки, але для отримання кредиту потрібно стати її членом і сплатити певні внески, термін кредиту становитиме не більше 1 року з невеликою сумою на покриття лише поточних потреб. Крім того, ставки в кредитних спілках зазвичай набагато вищі порівняно з банками і становлять у середньому 30 % річних.

В умовах кардинальної зміни бізнес-середовища особливого значення набуває цифровізація кредитування. Розглянемо зміни процесів кредитування в інших країнах. Так, у Німеччині більше 99 % компаній належать до МСБ, вони генерують 60 % усіх доходів корпорацій, що робить їх основою економіки країни. Проте близько 36 % усіх незабезпечених корпоративних кредитів у Німеччині на суму 279 млрд євро припадає саме на підприємства МСБ [13]. Результати аналізу сучасного стану кредитування в Німеччині свідчать, що класичний банківський кредит стає дедалі менш актуальним для суб'єктів МСБ, деякі з яких активно уникають часто повільних, непрозорих та надмірно бюрократичних процесів у банках. Багато підприємств МСБ не отримують індивідуальних пропозицій, адаптованих до їх реальних потреб, і вони також відзначають нерозуміння нових цифрових бізнес-моделей серед деяких банків. Останніми роками все більше суб'єктів МСБ Німеччини шукають альтернативні джерела фінансування, і ця тенденція значно посилилася в період кризи *COVID-19* і обумовленого нею масового припливу термінових заявок на отримання кредитів. Як наслідок, 86 % підприємств МСБ з готовністю розглядають альтернативи традиційним

банківським кредитам, тоді як 11 % уже скористалися цією можливістю, і ця тенденція посилюється [13]. Нині підприємства МСБ Німеччини можуть обирати між кредитними пропозиціями від банків, виробників, платформ цифрового банкінгу, альтернативних (прямих) кредиторів та інших гравців, а перевагу віддають бізнес-моделям, які можуть використовувати новітні цифрові технології для інтелектуального аналізу даних щодо розрахунку точних кредитних рейтингів та швидкого надання клієнтам індивідуальних пропозицій за допомогою цифрових платформ.

В оновленій інформації Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), опублікованій у квітні 2021 р., стверджується, що 34 % малих і середніх підприємств США не відкривалися повторно з січня 2020 р., крім того, вони мають менші можливості для доступу на ринок та отримання справедливого прибутку [14].

Результати дослідження кредитування МСБ у 2019 р. свідчать, що тільки 20 % компаній-заявників отримали запрошену суму фінансування, тобто 80 % не змогли одержати необхідні позики [15]. Частково проблема також пов'язана з використанням застарілих кваліфікаційних критеріїв. Так, небанківські кредитори добре освідомлені про те, що звіт про прибутки та збитки підприємства не відображає стійкості бізнесу, замість цього дані про транзакції та операції підприємства свідчать про здатність адаптуватися і працювати в складних умовах. Малі та середні підприємства США все більше усвідомлюють свої можливості приєднатися до фінансових технологій (*FinTech*): вони знають, що не будуть оцінюватися за традиційними кваліфікаційними критеріями, і їм не доведеться чекати обробки та залучення своїх кредитів упродовж наступних кількох місяців. Крім того, сам кредитний процес стає менш складним для позичальників: підприємствам не потрібно довго чекати, вони можуть просто зареєструватися у кредитора, переглядати онлайн-підказки, щоб завантажити інформацію, та подати заявку на отримання кредиту. В результаті час затвердження заявок для МСБ скорочується з 3–5 тижнів до 5 хв., а час доступності коштів – з 3 місяців до 24 год. [15].

Цифровізація кредитування в Україні має низку *переваг*, здатних привабити вітчизняний МСБ.

Широкий вибір програм кредитування, що дає змогу швидко оцінити переваги кожного з кредитних продуктів, його умови та порівняти з іншими існуючими. Так, на офіційному державному порталі підтримки МСБ можна ознайомитися зі всіма доступними джерелами фінансування, в тому числі й програмами кредитування з боку міжнародних та європейських інституцій [16]. Також відновлення кредитування президент та уряд назвали одним з пріоритетних напрямів державної політики і запровадили програму "Доступні кредити 5–7–9" [17], з повним переліком вимог до якої можна ознайомитися онлайн, швидко обрати устанovu та заповнити заявку на оформлення.

Спрощений цифровий процес подання заявок – замість трудомісткого процесу подання заявки, який вимагає багатьох документів, в умовах цифровізації кредитори пропонують просту програму для самообслуговування через електронний портал, яка потребує лише кілька простих кроків. Решта необхідних даних автоматично збираються кредитором, який здійснює цифровий попередній контроль та аналізує заявку позичальника. Процес можна завершити всього за декілька хвилини, не вимикаючи ноутбука чи телефона. Так, НБУ спільно з Міністерством цифрової трансформації серед заходів з цифровізації банківської системи запровадили програму цифрового шерингу документів, яка спростить доступ клієнтів до кредитних продуктів завдяки використанню цифрових документів [18]. Банки також визнають електронний цифровий підпис, що пришвидшує подання документів. Попередньо клієнт має змогу скористатися онлайн кредитним калькулятором, розрахувати суму платежу, позначити для себе ліміт основної суми кредитування та перевірити розрахунки на різні періоди. Після подання заявки її статус зручно моніторити онлайн в особистому кабінеті. Заявку можна подати за допомогою одного з трьох сервісів: через особистий кабінет, заповнивши стандартну форму; чат-бот на вебпорталі банку; телеграм-бот банку, який обрано для отримання кредиту. Все це можна зробити у будь-який час без черг та перерв на обід.

Гнучкі умови: наприклад, можливо змінити термін кредиту та погасити його до настання кінцевого строку погашення без додаткових витрат, щоб найкраще задовольнити потреби заявника. Оплатити кредит можливо не лише в касі банку, а й через онлайн-банкінг та в терміналі самообслуговування. Можна в режимі реального часу отримати кредит під заставу депозиту, в будь-який момент збільшити кредитний ліміт по карті (в рамках узгодженої з банком кредитної лінії), оформити заставу по гарантії.

Ефективна операційна модель: для спрощення зовнішніх та внутрішніх процесів цифрові кредитори малих та середніх підприємств запровадили автоматизовані процеси, які надають можливість здійснювати ефективні операції та прискорювати діяльність, дозволяючи клієнтам отримувати кредитні пропозиції упродовж кількох годин, а не тижнів. Крім того, рішення позичальника упорядковується в цифровому вигляді, а після прийняття дані автоматично контролюються та централізуються, забезпечуючи звітність у режимі реального часу.

Сегментація та орієнтація на потреби клієнта з метою виділення пріоритетних послуг для сегментів ринку відповідно до інтересів банків. Для успішної сегментації розглядаються відносини МСБ з банком, профіль бізнесу, аналіз портфеля, бажані продукти та послуги. Зосередившись на ключових сегментах, банки визначають

та детально проєктують процеси, які дають змогу підвищити ефективність їх діяльності в умовах кризи. Крім того, що вони пропонують більш досконалі процеси для малих та середніх підприємств, цифрові кредитори успішно застосували клієнтоорієнтований підхід, розробивши пропозиції, що адаптуються до конкретних потреб, а не просто виділяють необхідні фінанси. На додаток до легкого оформлення заявки на кредит із швидким прийняттям рішень, гнучкими умовами, простим управлінням кредитами та конкурентоспроможними цінами, МСБ мають доступ до більш широкого набору послуг: інтегровані банківські послуги, бухгалтерські рішення та фінансові поради.

Суттєва мобільна підтримка: постачальники потужного цифрового кредитування наразі добре оснащені можливостями мобільного каналу для обслуговуючого персоналу банків та МСБ. Створено окремі цифрові платформи саме для бізнесу, кожен банк пропонує завантажити мобільний застосунок для використання всіх переваг інтернет-банкінгу в режимі реального часу. Це має багато переваг: легкі, безперебійні цифрові платіжні операції; виявлення та повідомлення про шкідливі дії; захист клієнтського фонду та даних; забезпечення справедливого ставлення до клієнтів; запобігання оманливій інформації; легка ідентифікація/перевірка клієнта. У світі, що функціонує в умовах пандемії, мобільні телефони подолали розрив і стали ключовим каналом розподілу грошових переказів між фінансистами та малим бізнесом.

Цифрові альянси (рис. 4): з метою повної автоматизації кредитування суб'єктів МСБ, зокрема сільськогосподарського, створено спеціальну платформу *AgroApp*, що забезпечує повну інтеграцію всіх необхідних процесів [19].



Рис. 4. Цифровий альянс кредитування малого та середнього бізнесу

Джерело: розроблено авторами за [18–19].

Клієнт може через особистий кабінет на офіційному вебпорталі ознайомитися з переліком продуктів (кредитна лінія, форвардні контракти, кредити під заставу, кредити на придбання землі тощо), скористатися

підтримкою держави за програмою "Доступні кредити 5–7–9", отримати майно у лізинг та послуги страхування. Будь-яку з наявних пропозицій можна оформити заявкою також і через телеграм-бот. Попереднє прийняття рішення про кредитування займає не більше 24 год.

Цифровізація кредитування має й додаткові перспективи.

Впорядкованість рейтингового процесу. Враховуючи відносно малий розмір МСБ, низьку капіталізацію, відсутність надійної кредитної історії/інформації та сприйняття високого ризику, важливим є спрощений процес формування кредитного рейтингу з урахуванням моделей ціноутворення, ризиків та наявних протоколів прийняття рішень. Якби більшість кредиторів прийняли належну стратегію створення кредитного рейтингу, вони могли б надавати більш спроможні бізнес-пропозиції та мікрокредити через аналіз цифрової поведінки або цифрових слідів МСБ.

Розширена аналітика. Оцифрування МСБ поєднує процеси збору інформації та перевірки кредитних даних за допомогою аналітики, що дає змогу оцінити різні сценарії кредитування. Використовуючи аналітику великих даних, алгоритми машинного навчання (*ML*) та штучний інтелект (*AI*), платформи можуть аналізувати щоденні дані про продажі, щоб дослідити кредитний рейтинг власника бізнесу і запропонувати більше можливостей кредитування, покращити процеси андеррайтингу та зменшити загальні ризики.

Використання наведених переваг забезпечить доступність, швидкість, прозорість та індивідуальність умов кредитування, адаптованих саме під потреби кожного підприємства МСБ, а відповідно своєчасне отримання грошових коштів для розвитку бізнесу та задоволення клієнтських очікувань.

Висновки. Малий та середній бізнес загалом віддає перевагу власним коштам в умовах кризи внаслідок погіршення умов отримання позикових коштів. Цілеспрямована підтримка держави завдяки доступним програмам і політиці НБУ щодо пом'якшення умов кредитування є своєчасним заходом з підтримки функціонування сектора малого та середнього підприємництва, що сприятиме його відновленню та зростанню. Загалом динаміка кредитування МСБ України в умовах пандемії свідчить про готовність суб'єктів господарювання до широкого використання позикових коштів як інструменту стабілізації діяльності під час кризи. Проте офлайн-обмеженість джерел фінансування (банки та кредитні спілки), високі вимоги до позичальників і значні ризики надання кредитів суб'єктам МСБ стримують такі процеси.

Пандемія стала поштовхом для бурхливих цифрових трансформацій процесів кредитування суб'єктів МСБ із застосуванням інноваційних підходів до надання послуг, ведення клієнтських заявок, консультаційного обслуговування, забезпечення доступу до необхідної інформації у режимі реального часу, програмного забезпечення (мобільні

додатки, онлайн-платформи, чат-боти, телеграм-боти), сегментації кредитного ринку і адресних кредитних продуктів, налагодження взаємовідносин у межах цифрових альянсів.

Подальші наукові розробки будуть спрямовані на вивчення ефективності окремих інструментів FinTech у бізнес-процесах підприємств малого та середнього бізнесу.

Конфлікт інтересів. Автори заявляють, що вони не мають фінансових чи нефінансових конфліктів інтересів щодо цієї публікації; не мають відносин із державними органами, комерційними або некомерційними організаціями, які могли б бути зацікавлені у поданні цієї точки зору. З огляду на те, що автори працюють в установі, яка є видавцем журналу, що може зумовити потенційний конфлікт або підозру в упередженості, остаточне рішення про публікацію цієї статті (включно з вибором рецензентів та редакторів) приймалося тими членами редколегії, які не пов'язані з цією установою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Статистичні дані щодо діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу. *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 24.09.2021).
2. Волкова Н. І., Свірідова К. Д. Аналіз проблем кредитування малого та середнього бізнесу в сучасних економічних умовах. *Фінанси, облік, банки*. 2017. С. 55-62.
3. Погореленко Н. П., Коваль В. О. Кредитування малого та середнього бізнесу: аналіз діючих умов та підходи до підвищення ефективності його державної підтримки. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2021. Т. 21. Вип. 4(47). С. 218-223.
4. Романишин В. О., Уманців Г. В., Сясько І. В. Активізація кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 70-77.
5. Мазаракі А., Волосович С. FinTech: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. 308 с.
6. Диба М. І., Гернего Ю. О. Диджиталізація економіки: світовий досвід та можливості розвитку в Україні. *Фінанси України*. 2018. № 7. С. 50-63.
7. Верба В. А. Передумови, драйвери та наслідки цифрової трансформації бізнесу. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. (19–20 квіт. 2018 р.). Київ: КНЕУ, 2018. С. 491-496.
8. Гусева О. Ю., Легомінова С. В. Диджиталізація як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 1 (23). С. 33-39.
9. Онищенко Ю. І. Банківська діяльність в умовах розвитку цифрових технологій. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2018. Т. 23. Вип. 8 (73). С. 160-165.
10. Коваленко В. В. Розвиток FinTech: загрози та перспективи для банків України. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 4(09). С. 127-133.
11. Шмуратко Я. А. Розвиток ринку fintech-кредитування. Трансформація фінансово-кредитних відносин в умовах цифрової економіки: зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (20-21 квіт. 2019 р.). Одеса: ОНЕУ, 2019. С. 111-114.
12. Грошово-кредитна та фінансова статистика. *Національний Банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial> (дата звернення 20.09.2021).
13. Lehnen Pascal, Hildebrand Daniel and Löber Dominik. How banks can master the new competitive situation in the SME lending market and successfully adapt their business model. URL: <https://www.rolandberger.com/en/Insights/Publications/SME-lending-in-transition-opportunities-to-develop-future-oriented-business.html>.
14. 334 % of America's small businesses are still closed due to COVID-19. Here's why it matters. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2021/05/america-united-states-covid-small-businesses-economics>.

15. Benefits of Digitizing your Small-Business Lending. URL: <https://lendfoundry.com/blog/benefits-of-digitizing-your-small-business-lending>.
16. Портал для підприємців. URL: <https://sme.gov.ua/> (дата звернення 25.09.2021).
17. Програма "Доступні кредити 5-7-9". Урядовий портал. URL: <https://5-7-9.gov.ua> (дата звернення 25.09.2021).
18. НБУ та Мінцифри спільно працюють над цифровізацією банківської системи України. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nbu-ta-mintsifri-spilno-pratsuyut-nad-tsifrovizatsiyeyu-bankivskoyi-sistemi-ukrayini> (дата звернення 24.09.2021).
19. Фінансування агробізнесу. URL: <https://agroapp.com.ua> (дата звернення 28.09.2021).

REFERENCES

1. Statystichni dani shchodo diialnosti subiektiv maloho ta serednoho biznesu [Statistics on the activities of small and medium-sized businesses]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. ukrstat.gov.ua. www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
2. Volkova, N. I., & Sviridova, K. D. (2017). Analiz problem kredytuvannia maloho ta serednoho biznesu v suchasnykh ekonomichnykh umovakh [Analysis of small and medium business lending problems in modern economic conditions]. *Finansy, oblik, banky – Finance, accounting, banks*, 3, 55-62 [in Ukrainian].
3. Pohorelenko, N. P., & Koval, V. O. (2021). Kredytuvannia maloho ta serednoho biznesu: analiz diiuchykh umov ta pidkhody do pidvyshchennia efektyvnosti yoho derzhavnoi pidtrymky [Lending of small and medium-sized businesses: analysis of current conditions and approaches to improving the effectiveness of its state support]. *Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia – Market economy: modern theory and practice of management*. (Vol. 21). Issue 4 (47), (pp. 218-223) [in Ukrainian].
4. Romanyshyn, V. O., Umantsiv, H. V., & Siasko I. V. (2018). Aktyvizatsiia kredytuvannia sub'iektiv maloho ta serednoho pidpriemnytstva v Ukraini [Intensification of lending of small and medium enterprises in Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, 22, 70-77 [in Ukrainian].
5. Mazaraki, A., & Volosevych, S. (2019). FinTech. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t [in Ukrainian].
6. Dyba, M. I., & Herneho, Yu. O. (2018). Dydzhitalizatsiia ekonomiky: svitovi dosvid ta mozhyvosti rozvytku v Ukraini [Digitalization of the economy: world experience and opportunities for development in Ukraine]. *Finansy Ukrainy – Finances of Ukraine*, 7, 50-63 [in Ukrainian].
7. Verba, V. A. (2018). Peredumovy, draivery ta naslidky tsyfrovoyi transformatsii biznesu. Stratehichni imperatyvy suchasnoho menedzhmentu [Prerequisites, drivers and consequences of digital business transformation. Strategic imperatives of modern management]. *Zb. materialiv IV Mizhnar. nauk.-prakt. konf.* (19–20 kvit. 2018 r.) – Collected papers of the IVth International scientific and practical conference (April 19-20, 2018). Kyiv: KNEU, 491-496 [in Ukrainian].
8. Husieva, O. Yu., & Lehominova, S. V. (2018). Dydzhitalizatsiia – yak instrument udoskonalennia biznes-protsesiv, yikh optymizatsiia [Digitalization as a tool for improving business processes, their optimization]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes – Economics, management, business*, 1, 33-39 [in Ukrainian].
9. Onyshchenko, Yu. I. (2018). Bankivska diialnist v umovakh rozvytku tsyfrovyykh tekhnolohii [Banking in the development of digital technologies]. *Visnyk ONU im. I.I. Mechnykova – Odesa National University Herald*. (Vol. 23). Issue 8(73), (pp. 160-165) [in Ukrainian].
10. Kovalenko, V. V. (2018). Rozvytok FinTech: zahrozy ta perspektyvy dla bankiv Ukrainy [FinTech development: threats and prospects for Ukrainian banks]. *Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk – Pryazovskiy economic herald*. Issue 4(09), (pp. 127-133) [in Ukrainian].

11. Shmuratko, Ya. A. (2019). Rozvytok rynku fintech-kredytuvannia. Transformatsiia finansovo-kredytnykh vidnosyn v umovakh tsyfrovoy ekonomiky [Development of the fintech lending market. Transformation of financial and credit relations in the digital economy]. *zb. materialiv Mizhnar. nauk.-prak. Internet-konf. (20-21 kvitnia 2019 r.) – Collected papers of the International scientific and practical Internet conference (April 20-21, 2019)*. Odesa: ONEU, 111–114 [in Ukrainian].
12. Hroshovo-kredytna ta finansova statystyka [Monetary and financial statistics]. *Natsionalnyi Bank Ukrainy – The National Bank of Ukraine*. <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial> [in Ukrainian].
13. Lehnen, Pascal, Hildebrand, Daniel & Löber, Dominik. How banks can master the new competitive situation in the SME lending market and successfully adapt their business model. *www.rolandberger.com*. <https://www.rolandberger.com/en/Insights/Publications/SME-lending-in-transition-opportunities-to-develop-future-oriented-business.html> [in English].
14. 334 % of America's small businesses are still closed due to COVID-19. Here's why it matters. *www.weforum.org*. <https://www.weforum.org/agenda/2021/05/america-united-states-covid-small-businesses-economics> [in English].
15. Benefits of Digitizing your Small-Business Lending. *lendfoundry.com*. <https://lendfoundry.com/blog/benefits-of-digitizing-your-small-business-lending/> [in English].
16. Portal dlia pidprijemtsiv [Portal for entrepreneurs]. *sme.gov.ua*. <https://sme.gov.ua> [in Ukrainian].
17. Prohrama "Dostupni kredyty 5-7-9" [Program "Available loans 5-7-9"]. *Uriadovyi portal. 5-7-9.gov.ua*. <https://5-7-9.gov.ua> [in Ukrainian].
18. NBU ta Mintsyfry spilno pratsuiut nad tsyfrovizatsiieiu bankivskoi systemy Ukrainy [The NBU and the Ministry of Finance are working together to digitize Ukraine's banking system]. *Natsionalnyi bank Ukrainy – The National Bank of Ukraine. bank.gov.ua*. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nbu-ta-mintsifri-spilno-pratsyuyut-nad-tsifrovizatsiyeyu-bankivskoyi-sistemi-ukrayini> [in Ukrainian].
19. Finansuvannia ahrobiznesu [Financing of agribusiness]. *agroapp.com.ua*. <https://agroapp.com.ua> [in Ukrainian].

Надійшла до редакції 12.10.2021.

Прийнято до друку 09.11.2021.

Публікація онлайн 24.02.2022.